



株式会社インターアクション

中期経営計画 2026－2030

2025年7月11日

証券コード:7725

前 中期経営計画 振り返り 2024-2028

既存ビジネスモデルの優位性が確認できた一方 他事業への展開に課題

➔ 目標の再設定と大きな施策・戦略転換が必要

■ 進展

- インダストリー4.0推進事業では、海外展開や既存製品の改善効果により、セグメント利益が増加。

■ 課題と反省

1. 戦略的目標とオペレーショナルな目標の混在

戦略的目標（新規市場の開拓、ビジネスモデル変革等）とオペレーショナルな目標（業務効率化、品質維持等）が混在。リソース配分や優先順位が曖昧になった結果、長期的視点での打ち手が不十分になった。

2. 企画・マーケティング能力の不足

自社の強みを市場機会に結びつける企画力や、顧客ニーズを的確に把握するマーケティング能力が不足。その結果、価値訴求や商品・サービスの展開が場当たりのようになった。

3. 継続的成長を支える顧客基盤の未整備

既存の特定顧客への依存度が高く、新規顧客開拓やLTV（顧客生涯価値）向上施策が不十分だった。結果として新規市場の開拓が進まず、成長の持続性が欠けていた。

4. 外部環境変化への対応力不足

特定市場、特定顧客への依存度が高いため、新型コロナウイルスの感染拡大や米中貿易摩擦等、マクロ環境の急激な変化への対応力に課題が残った。

- 4つの「課題と反省」を踏まえ、戦略転換を実行していく。

課題と反省

1. 戦略的目標と
オペレーショナルな目標の混在

2. 企画・マーケティング能力の不足

3. 継続的成長を支える
顧客基盤の未整備

4. 外部環境変化への対応力不足

今後の戦略

1. 戦略的目標とオペレーショナル目標の
明確な分離とリソース配分の最適化

2. 企画・マーケティング能力の
抜本的強化

3. 顧客基盤の構築に向けた
パートナーシップ戦略の推進

4. 外部環境に左右されない
強靱な事業ポートフォリオの育成





新 中期経営計画 2026－2030

「社会に根づく“変化”を実装する企業へ」



人・技術・組織の相互作用から革新を生み出し 「見えない価値」に光をあてる

- ◆ 当社は特定の技術に縛られることなく、相互作用(Interaction) の力で、社会の持続的な発展に資する汎用性の高いソリューションを創出し、社会に本質的な変化を実装してまいります。

「自社の優位性」と「多様なテクノロジー」を掛け合わせ グローバルに「変化を実装」する企業へ

- ◆ 当社は「光学」と「メカ制御」を起点に、人と技術が交差する現場から革新を創出します。
- ◆ 特定の最新技術に依存することなく、現場の本質的な課題に応える形で「はたらき方」を再設計してまいります。
- ◆ 当社が取り組むのは単なる開発ではなく、実際に「使われ続ける技術」を通じて社会全体の生産性向上が可能な、確かな「変化の実装」です。
- ◆ AIやロボティクスが進展する現代において、私たちは変化を社会に実装する存在として、「スマート光学ソリューション企業」を目指します。

Interaction Value (共創価値)

- ◆ 当社が中心(ハブ)となり、技術・人・会社 を繋げ、「相互作用」によって価値を共創してまいります。

財務目標

- 質の高い成長を実現し、企業価値を高めるための重要項目として
「事業の強靱性」、「製品競争力」、「人材」、「利益成長」、「経営品質」に焦点を当てた目標指標に修正。

	指標	過去5年平均値 (2021~2025年5月期)	2025年5月期	2030年目標値
事業の強靱性	ベース売上高	912百万円	625百万円	3,000百万円
製品競争力	売上総利益率	57.5%	55.3%	50.0%以上
人材	一人当たり営業利益	25百万円	20百万円	30百万円
利益成長	営業利益成長率 (CAGR)	△10.5%	—	15.0%以上
経営品質	ROE(連結)	10.1%	8.4%	15.0%以上

ベース売上高

- 事業の強靱性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスからなる「ベース売上高」を設定。規模の拡大を目指す。

売上高

設備投資依存売上高

ベース売上高

期間

■ 設備投資依存製品

光源装置・歯車試験機・精密除振装置 等
顧客の設備投資動向に応じて需要が変動する製品。

■ 瞳モジュール®

瞳モジュール®は国内シェア50%の状況。シェア拡大を目指す。
海外は未開拓領域。短期的には、韓国市場の開拓に注力。
瞳モジュール®のみで、+10億円以上の市場拡大余地がある。

■ 光源改造

過去から国内市場に納入してきた累積の光源装置が対象。
全数展開できれば約30億円の市場規模がある。

■ VG戦略室

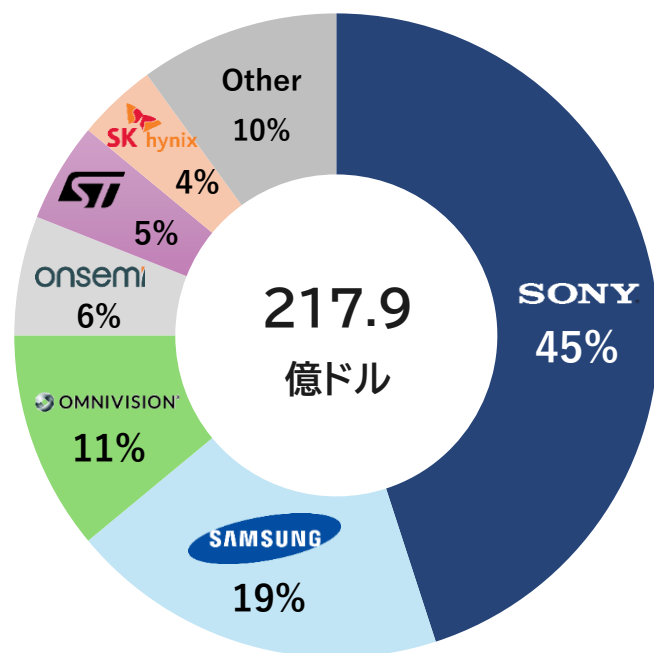
特定業界や特定顧客に依存しない裾野の広い製品を開発。

拡大を目指す

IoT関連事業（イメージセンサ検査ビジネス）当社の強み

- 主力事業のIoT関連事業セグメントにおいては、「業界のデファクトスタンダードを確立している高い技術力」、「エンジニアが顧客の現場に足を運ぶことで培われているマーケティング能力」、「製造現場に根付いた製品コスト意識」が大きな強みとなっている。
- また、イメージセンサ（半導体）テストの特性上、品質維持には高い再現性が必要なため、同一メーカーへのリピートオーダーが主流となっている。このような品質担保と高いスイッチングコストが参入障壁となっているため、高いシェアの維持が可能。

2023年 イメージセンサ市場（金額ベース）



出典: Yole 2023-2029 CMOS image sensors market forecast

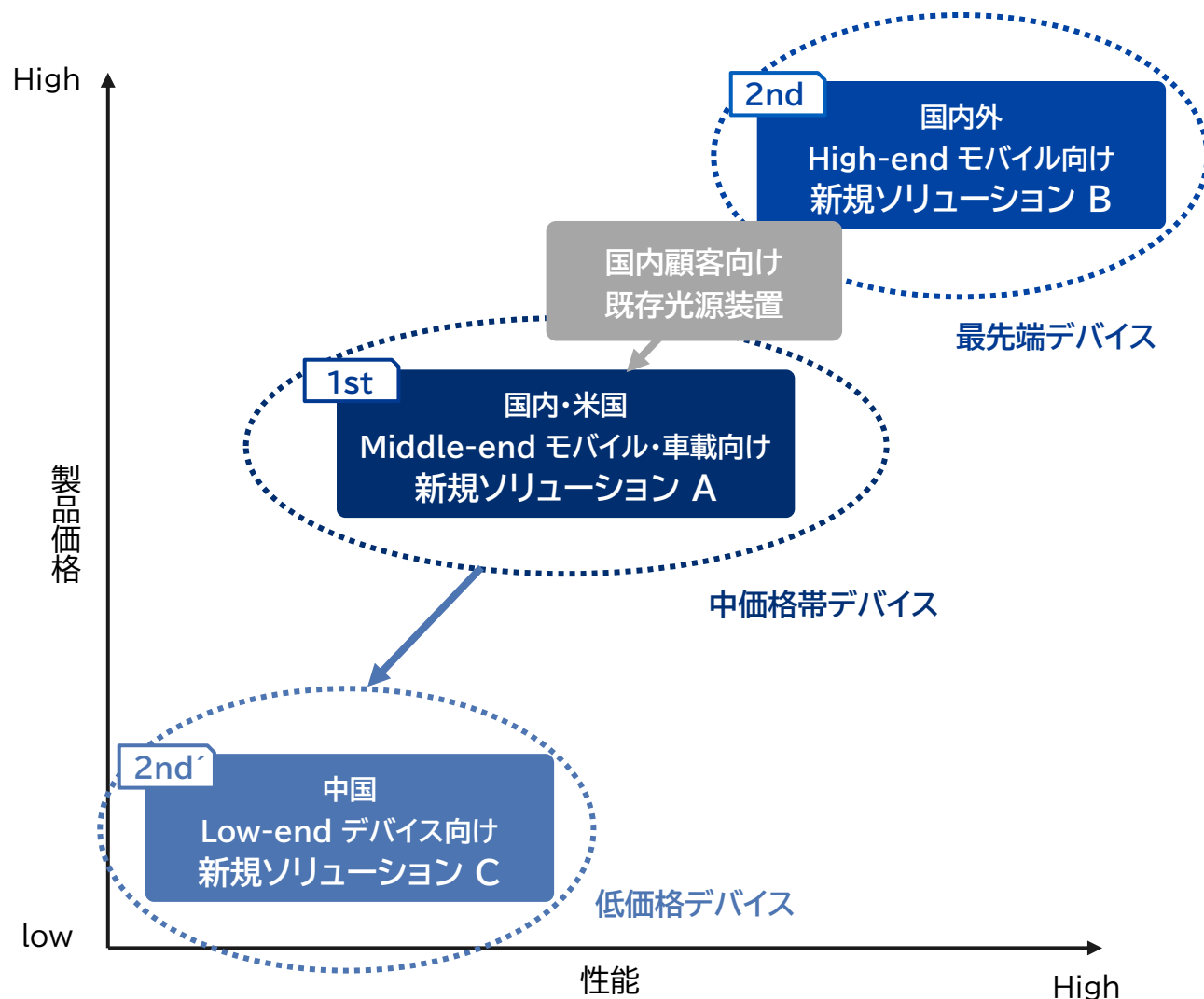
当社の強み

当社装置は
イメージセンサ主要メーカーに採用されており
顧客ベースで **75%以上** をカバー

- ✓ 業界のデファクトスタンダード
- ✓ エンジニアのマーケティング能力
- ✓ 製品コスト意識の浸透

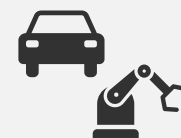
IoT関連事業: 多用化するニーズへの対応と製品展開戦略

- 「顧客企業の生産性の向上」を事業戦略の中心に据えて製品開発を推進。3つの市場に適した製品を展開することで、幅広い顧客ニーズに対応し、当社の技術力と提案力を最大限に発揮していく。
- イメージセンサ市場(金額ベース)全体は2024年-2030年でCAGR約9%想定。
- 車載含むロボティクス向けセンサ市場(数量ベース)は2019年-2030年で約7倍の成長を想定。



想定ストーリー

①モバイル分野以外の進化



性能UP

②モバイルの進化



性能UP

③ローエンドCIS市場の拡大

ローエンド
CIS

市場拡大

対応光源

1st

Middle-end
新規ソリューション A

- 生産性と性能のバランスを取ったモデル

2nd

High-end
新規ソリューション B

- 高精度かつ高付加価値
- 技術リーダーシップの確立

2nd'

Low-end
新規ソリューション C

- 十分な検査精度と価格競争力を両立させたモデル

戦略の方向性:成長の3ステップ

- 戦略の軸として、成長の3ステップ「つなげる」「うみだす」「ひろげる」を意識。
- 2030年までに、プレミアム企業へと変革し、企業価値及び時価総額の向上を目指す。

「自社の優位性」と「多様なテクノロジー」を掛け合わせグローバルに「変化を実装」する企業へ

現状

- ✓ 時価総額 150億円
- ✓ イメージセンサ市場依存
- ✓ 設備投資依存
- ✓ 特定顧客依存（主要顧客2社）
- ✓ 製品ポートフォリオ 少
- ✓ ニッチトップ 高収益性
- ✓ 高度な光学技術

つなげる

パートナーシップ
組織 技術 人

うみだす

戦略的製品
シナジー 利益

ひろげる

顧客 市場
製品ポートフォリオ

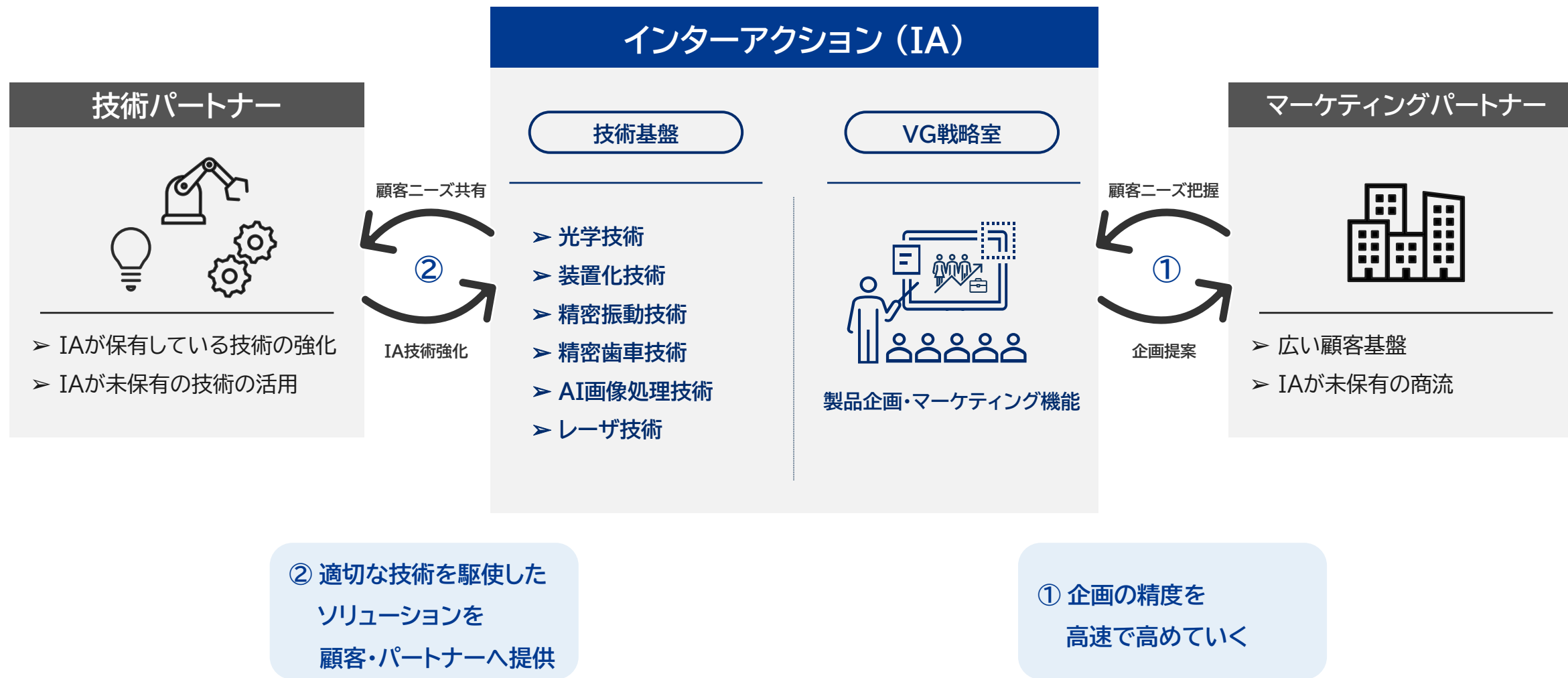


成長の3ステップ:仲間をつなげ、新しい価値をうみだし、市場をひろげる

戦略的パートナーシップの構築: 製品企画・マーケティングの能力・スピード強化

パートナーシップは、ゴールまでの時間を短縮させることが可能。

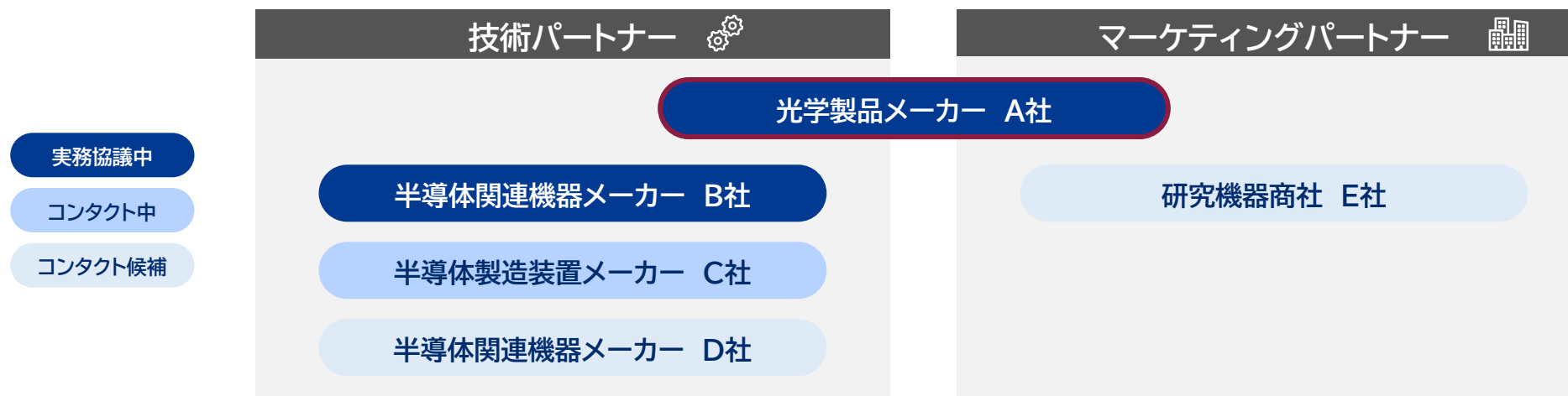
➡ 2030年までに5件のパートナーシップを構築していく



戦略的パートナーシップの進捗と今後の目標

- 現状、2社と実務協議中。
- 2030年までの目標達成にむけて、アプローチ先を拡大し、A社のような企業とのパートナーシップを複数構築する。

■ 戦略的パートナーシップの進捗

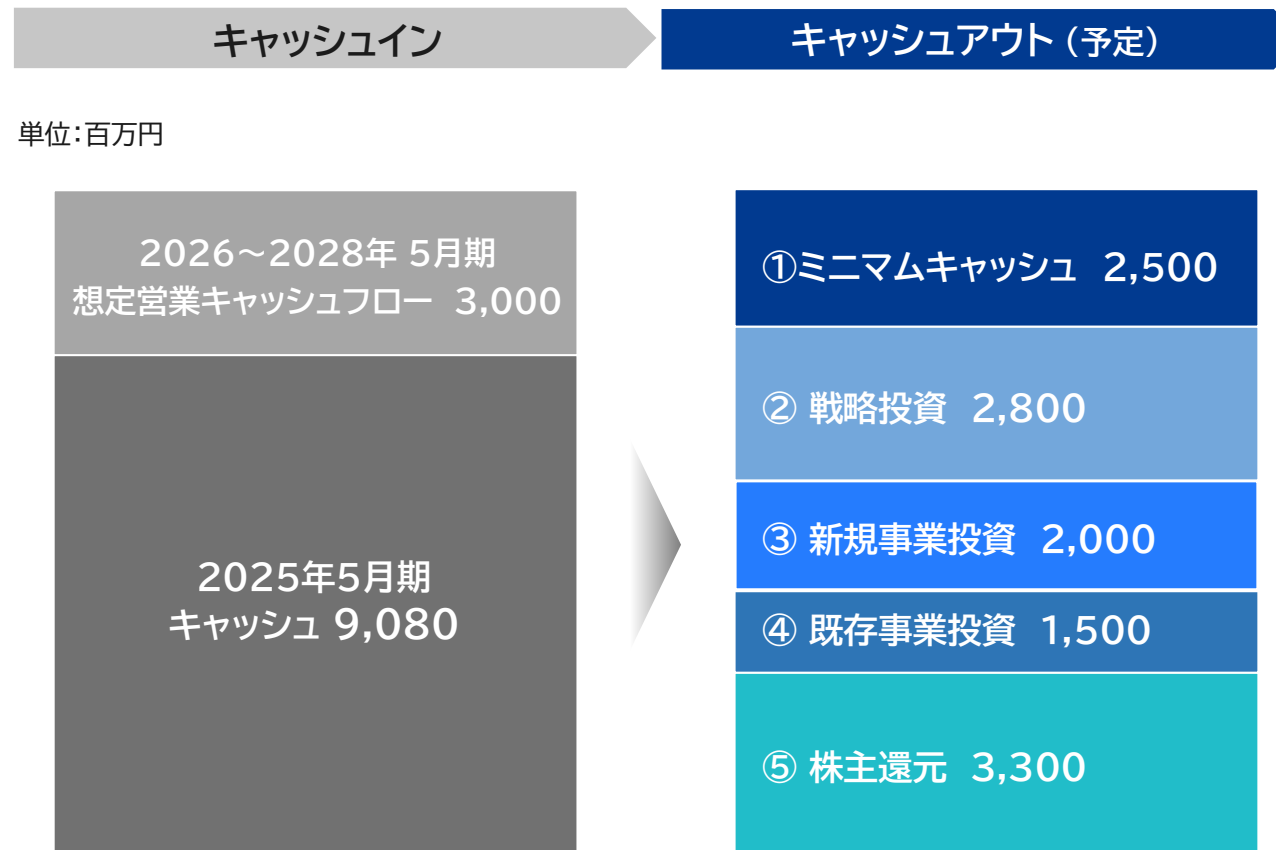


■ 今後のスケジュール（光学製品メーカー A社）



新 キャッシュアロケーション（2026年5月期～2028年5月期）

- 2025年5月期3Q時点のキャッシュアロケーションを見直し、2026年～2028年5月期の3年間ベースで再設定。
- 事業活動における財務安定性、事業成長性、株主還元のバランスを考慮しながら、持続的な企業価値の向上を目指す。
- アライアンスやM&A投資等については、必要に応じて有利子負債の活用も検討。



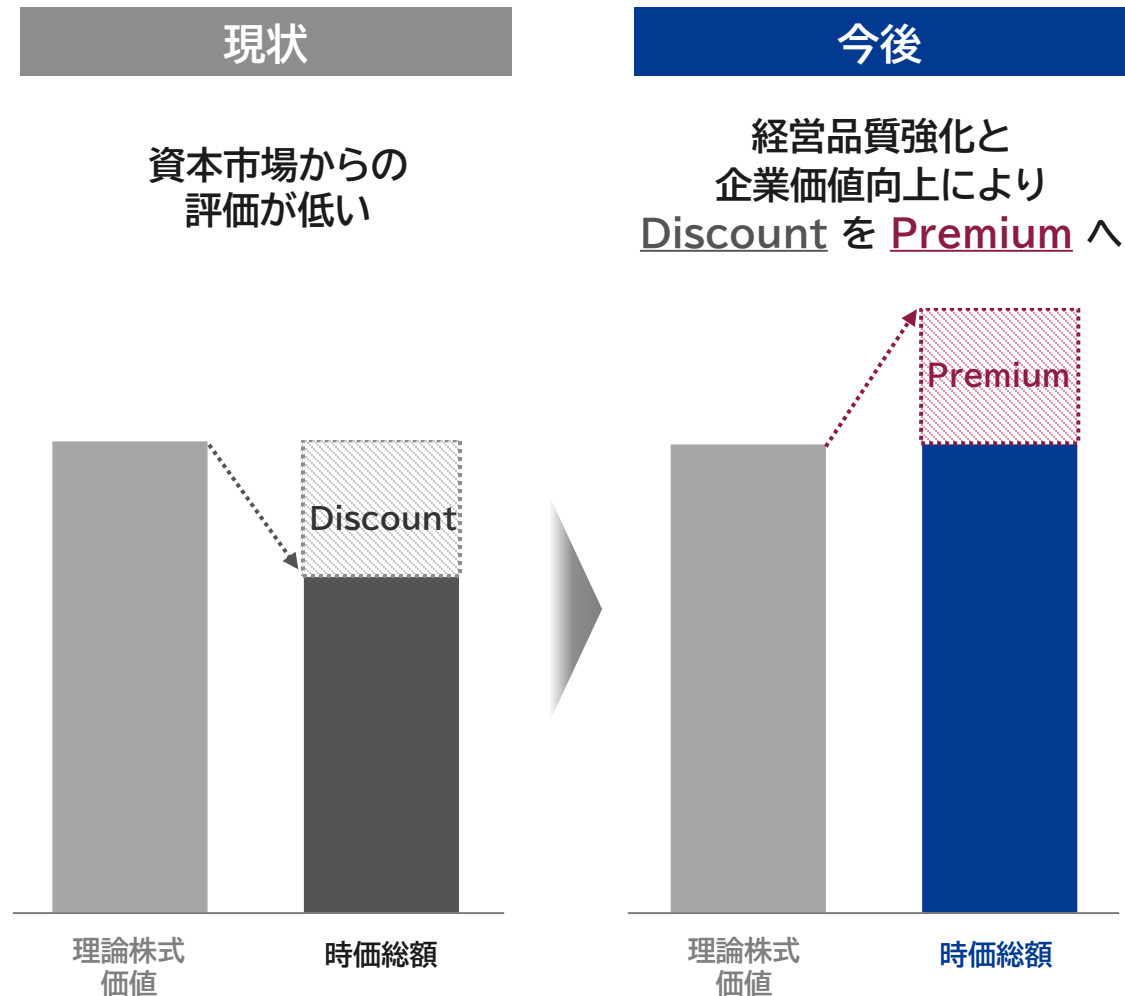
※不足分は有利子負債を活用

- 短期的な業績に左右されにくく、安定的な配当の維持を可能とするため、配当方針を「DOE4.0%」に設定。
- 将来の事業成長のために必要な内部留保の充実も考慮しつつ、株主還元及び資本効率の向上と、経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行するため、適宜「自己株式取得」も併せて実施。
- 今後も財務の健全性と成長投資のバランスを確保しつつ、中長期的に企業価値を高める還元の在り方を追求していく。



2025年 7月～12月 **10億円** の自社株式取得を実施
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 **10%** 程度想定)

- 当社の多角化戦略や資本効率に対して、資本市場からの評価は低く、ディスカウントが生じている状況。
- 経営品質の一層の強化と企業価値の向上により、ディスカウントをプレミアムへと転換していく。



■ 主な施策

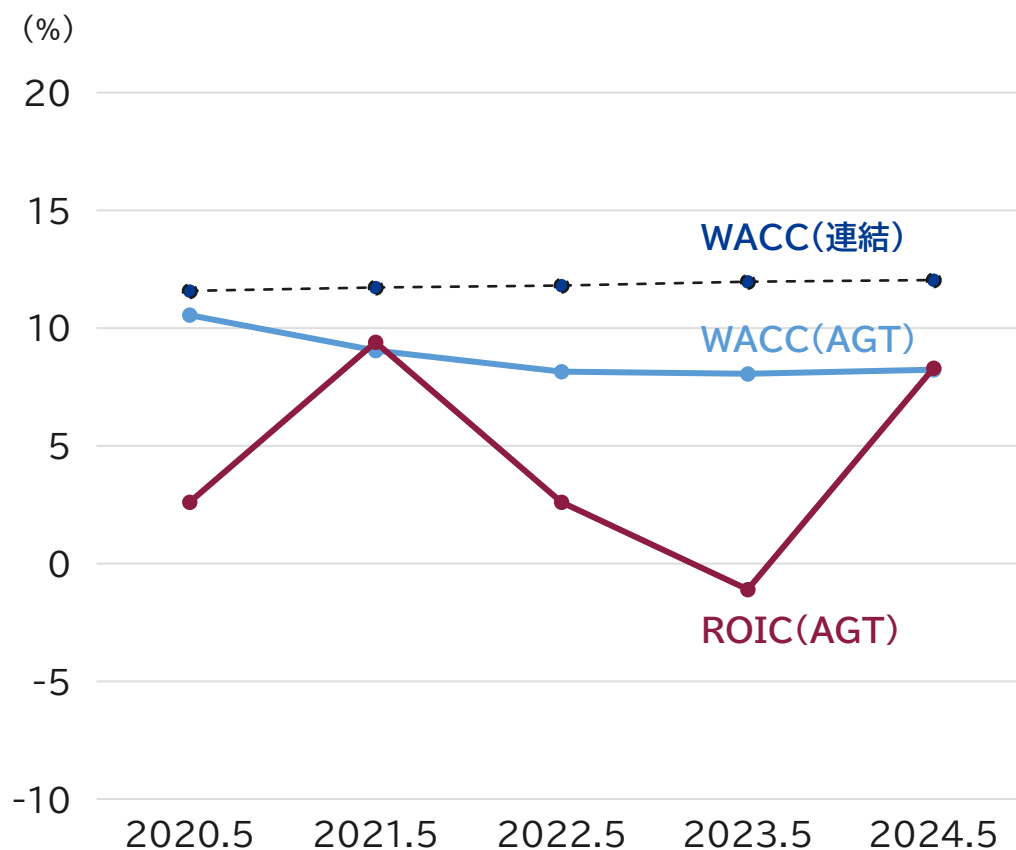
☑ 社内投資家機能の強化

☑ 新たな取締役体制 と 取締役会等の運営変革

☑ 事業間シナジーの追求（事業ポートフォリオマネジメント）

- エア・ガシズ・テクノス(AGT)の直近5年間のリターンは資本コストを下回っており、撤退基準に該当。
- 譲渡先企業はガス業界に属しており、AGTにとってのベストオーナーと判断した。

ROIC WACC 推移



譲渡先会社情報

会社概要

出典: 東京商工リサーチ

会社名 : (株)筑豊商会

設立 : 1949年10月

本社 : 福岡県飯塚市

社長 : 久保 正二

従業員数 : 35人

売上 : 12億円 (2023時点)

主要事業 : 高圧ガス、プロパンガス、ガス機器の販売

仕入先 : 日本エアリキード、大陽日酸、西部ガス、岩谷産業

推定シナジー

- AGTの拠点(関東、関西)と譲渡先の拠点(九州)の地域補完性
- AGTの乾燥脱臭装置はガス燃焼方式。ガス販売シナジーを期待

- コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るため、新たに2名の社外取締役を選任予定。
- 特に財務や企業経営の視点が強化されることで、ガバナンスの一層の充実・高度化が図られると想定。

氏 名 (生年月日)	略歴、当社における地位及び担当 (重要な兼職の状況)	所有する 当社の 株式数
荒 木 昇 (1973年6月8日) 社外	1998年10月 中央監査法人入所 2002年5月 公認会計士登録 2003年9月 株式会社KPMG FAS入社 2020年4月 荒木公認会計士事務所開設 代表（現任） 2020年4月 税理士登録 2021年7月 はやぶさトラスト監査法人設立 代表社員（現任） 2021年7月 税理士法人はやぶさトラスト会計設立 代表社員（現任） 2022年4月 株式会社ブルームアドバイザー設立 代表取締役（現任） (重要な兼職の状況) 荒木公認会計士事務所 代表 はやぶさトラスト監査法人 代表社員 税理士法人はやぶさトラスト会計 代表社員 株式会社ブルームアドバイザー 代表取締役	一株
〔社外取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要〕 荒木昇氏は、直接会社経営に関与された経験はありませんが、公認会計士、税理士、株式会社KPMG FASでの経験から、財務、会計および企業経営の分野における高い見識を有しております。同氏の豊富な経験と幅広い見識から、当社のコーポレート・ガバナンスの強化が図られることを期待し、社外取締役として選任をするものであります。		

※内容は仮案

氏 名 (生年月日)	略歴、当社における地位及び担当 (重要な兼職の状況)	所有する 当社の 株式数
植 田 祥 裕 (1959年5月11日) 社外	1982年3月 株式会社アシックス入社 2009年6月 株式会社キーエンス 取締役 経営情報部長 2014年6月 同社 常勤監査役 2015年10月 株式会社アシックス 執行役員 グローバル経理財務統括部長 2020年6月 株式会社大阪ソーダ 取締役 上席執行役員 管理本部長兼広報部長 2022年6月 株式会社アルプス物流 社外取締役 監査等委員 2025年6月 株式会社オーウエル 社外取締役（現任） (重要な兼職の状況) 株式会社オーウエル 社外取締役	一株
〔社外取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要〕 植田祥裕氏は、上場企業において、海外駐在をはじめ、経理財務、法務など管理業務全般に携わるとともに、経営に関与してこられました。同氏の豊富な経験と幅広い見識から、当社のコーポレート・ガバナンスの強化が図られることを期待し、社外取締役として選任をするものであります。		

※内容は仮案

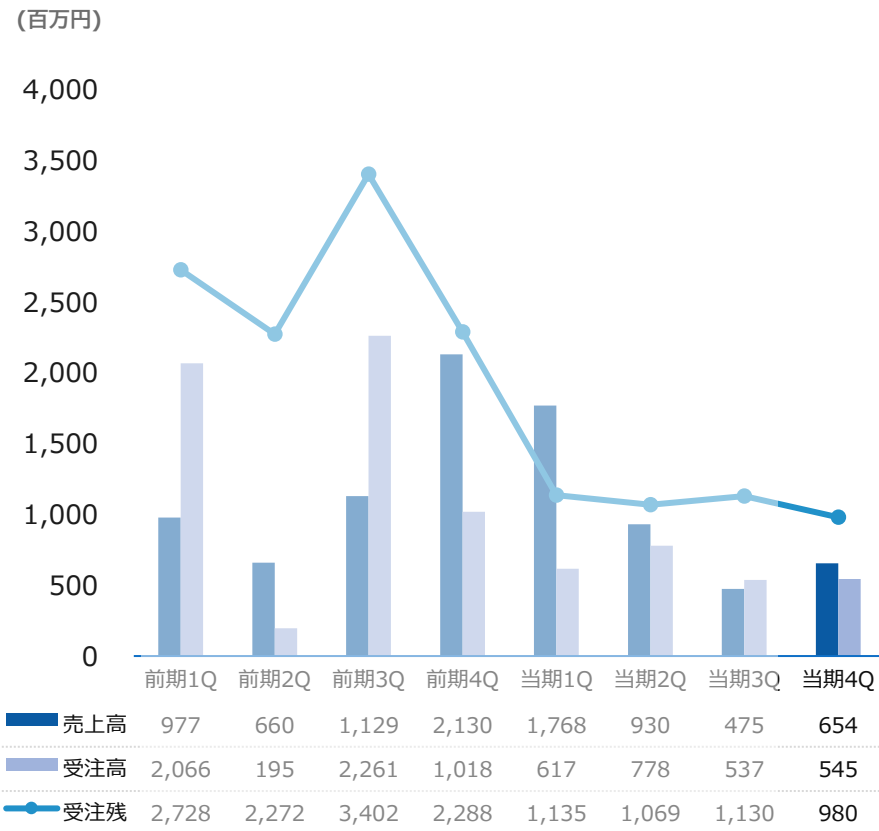
- 「取締役会の運営」及び「指名・報酬諮問委員会の運営」の見直しを実施予定。
- 取締役会については、社外取締役が議長を務める予定。（従来の議長は代表取締役会長または代表取締役社長）
- 指名・報酬諮問委員会については、代表取締役社長が委員から外れる予定。



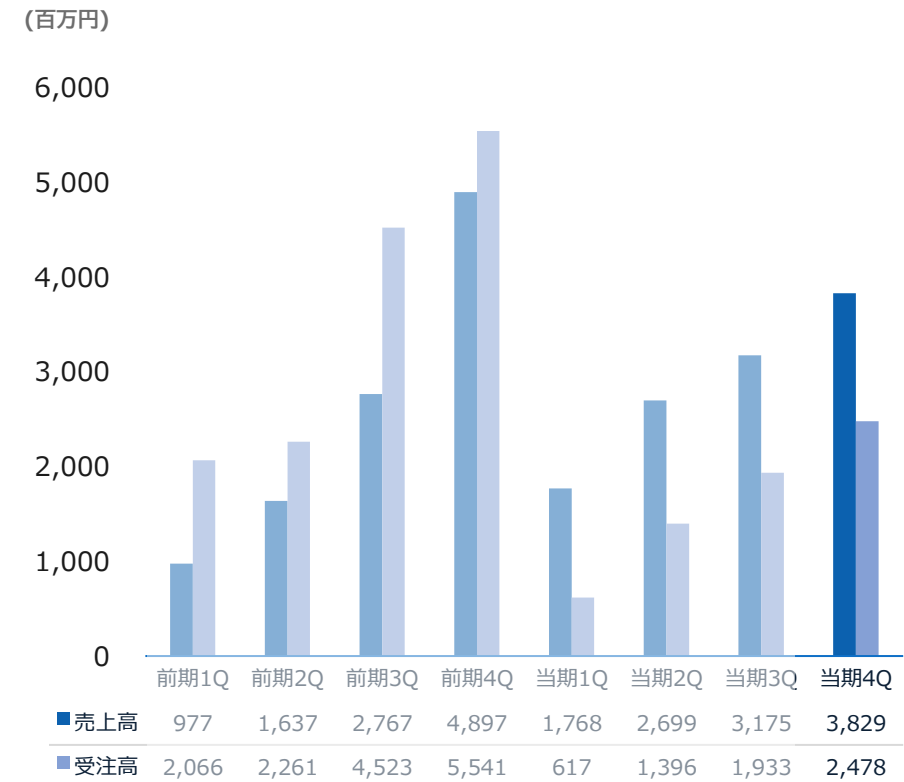
Appendix ①

売上高・受注高・受注残高 推移

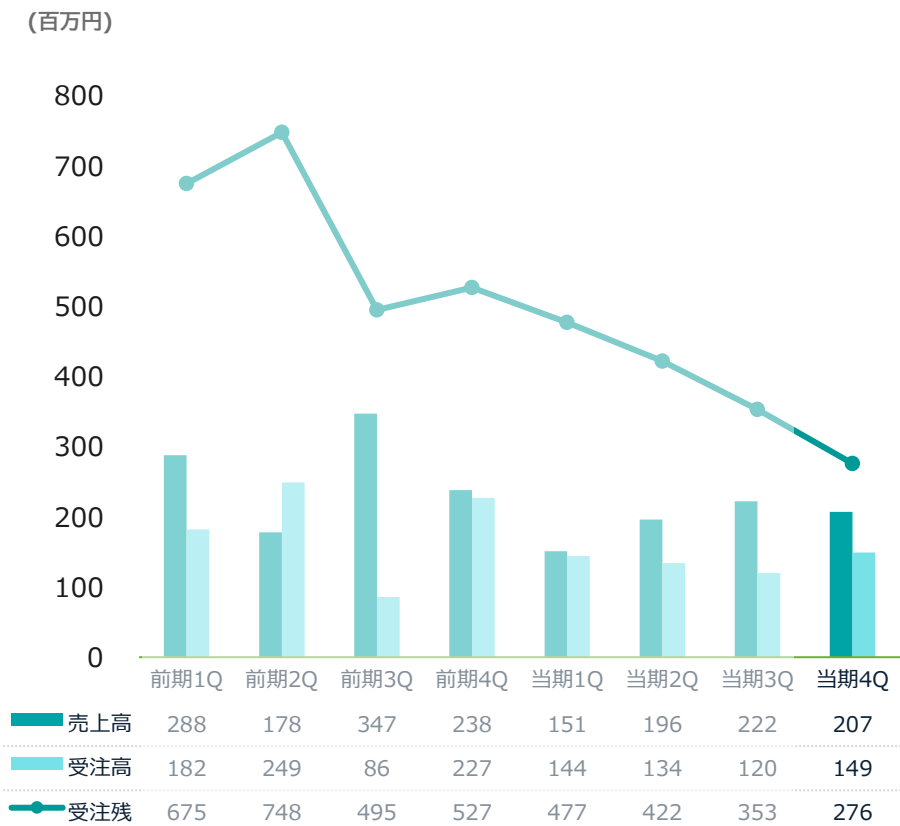
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



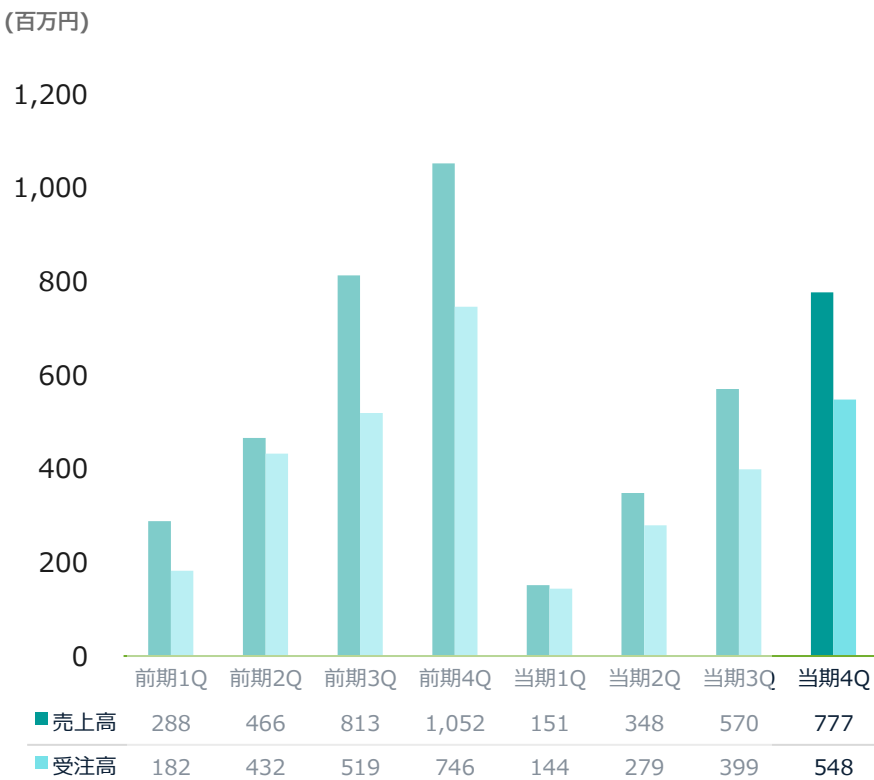
売上高・受注高 推移（累計）



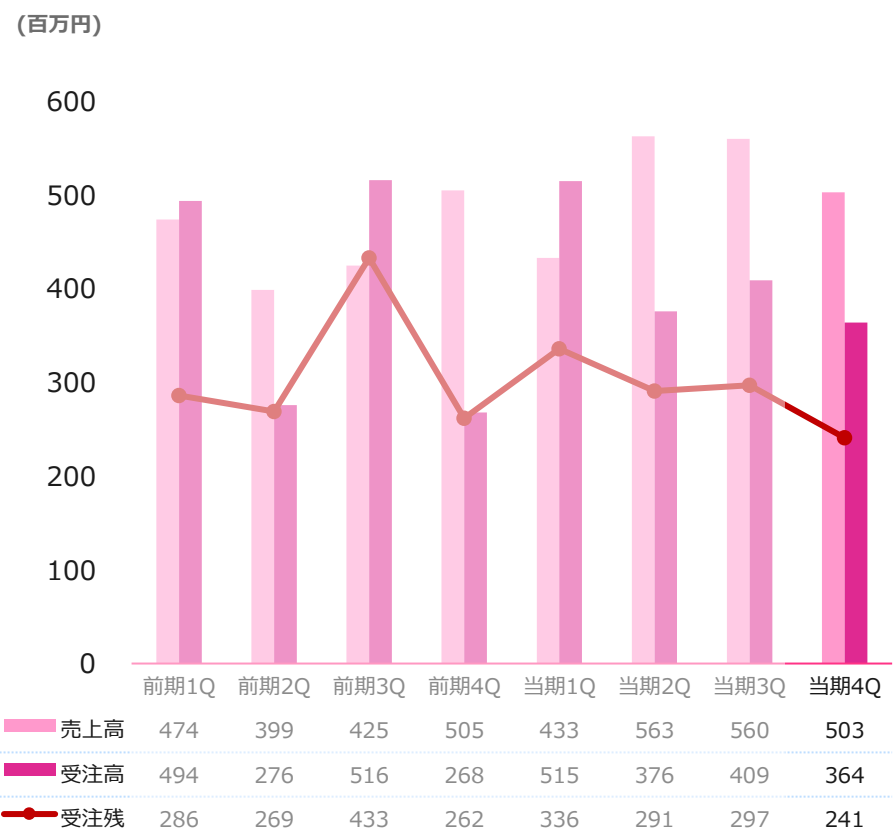
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



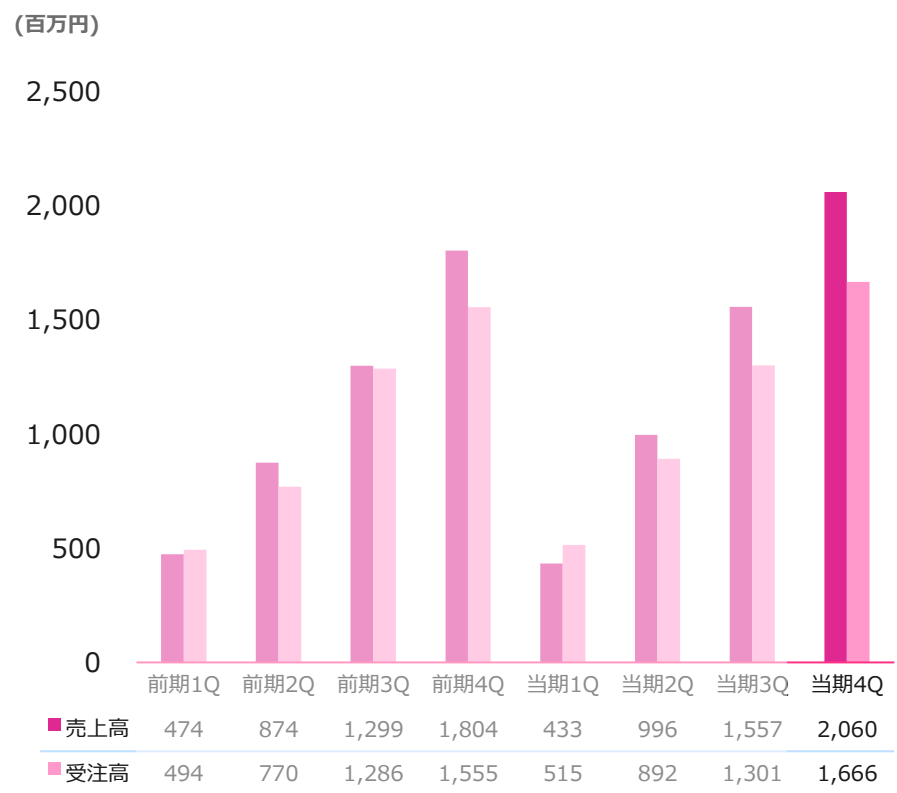
売上高・受注高 推移（累計）



売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



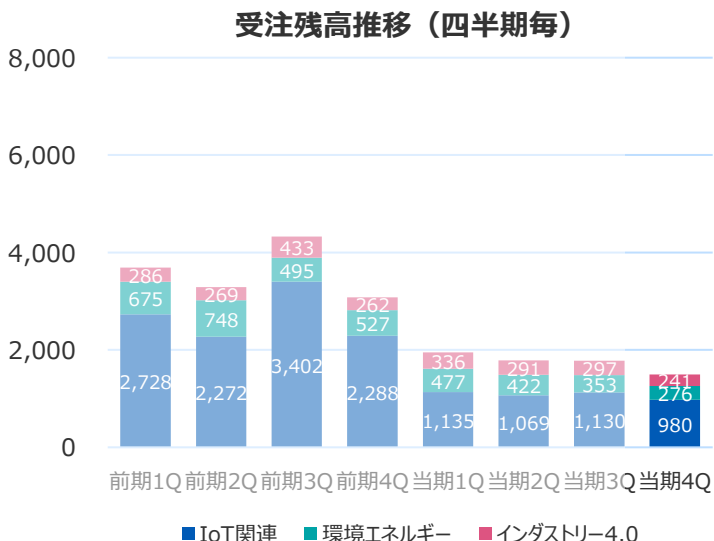
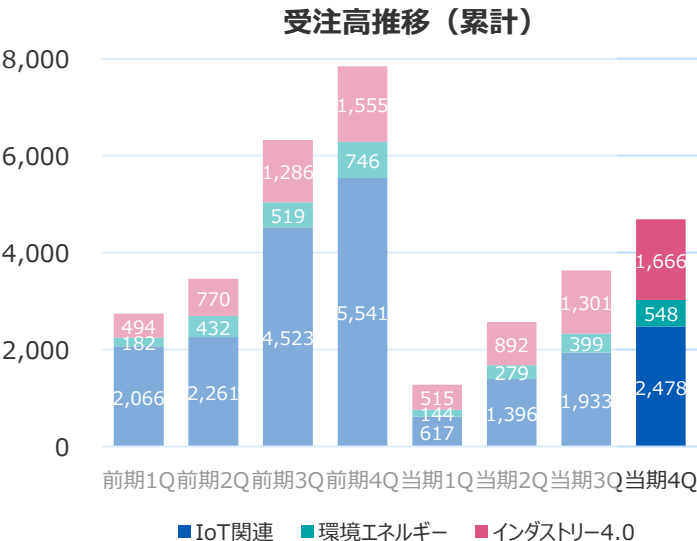
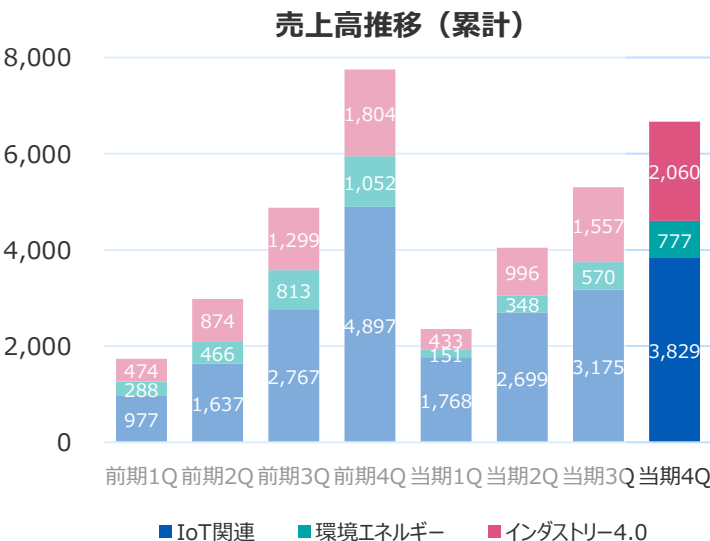
売上高・受注高 推移（累計）



2025年5月期

(単位:百万円)

事業セグメント	売上高		受注高		受注残高	
	金額	前期比 増減率	金額	前期比 増減率	金額	前期比 増減率
IoT関連事業	3,829	△21.8%	2,478	△55.3%	980	△57.2%
環境エネルギー事業	777	△26.0%	548	△26.5%	276	△47.7%
インダストリー4.0推進事業	2,060	14.2%	1,666	7.1%	241	△7.7%
合計	6,668	△14.0%	4,694	△40.2%	1,498	△51.3%



Appendix ②

会社概要

商号	株式会社インターアクション INTER ACTION Corporation
設立	1992年6月25日
代表者	代表取締役社長 木地 伸雄
資本金	1,760百万円
従業員	112名
本社所在地	神奈川県横浜市金沢区福浦1-1 横浜金沢ハイテクセンター14階 TEL:045-788-8373 FAX:045-788-8371
事業所	横浜市中区・熊本県合志市・長崎県長崎市

上場市場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	7725
事業年度	自 6月1日 至 5月31日
URL	https://www.inter-action.co.jp
グループ会社	明立精機株式会社 株式会社東京テクニカル 西安朝陽光伏科技有限公司 陝西明立精密设备有限公司 MEIRITZ KOREA CO.,LTD Taiwan Tokyo Technical Instruments Corp. TOKYO TECHNICAL INSTRUMENTS (SHANGHAI) CO.,LTD 株式会社ラステック

重要指標	ベース売上高・売上総利益率・一人当たり営業利益 営業利益成長率（CAGR）・ ROE(連結)
配当方針	DOE4.0%以上
M&A方針	成長分野・今後成長を見込める分野であること 培ってきた技術や事業のノウハウが、事業展開に活用できる分野であること 5年間の想定キャッシュ・フローをWACCで割り引いたNPVがプラスになること

メール配信サービス

インターアクショングループに関する様々な情報をメールでお届けします

当社HP「メール配信サービス」画面

https://www.inter-action.co.jp/ir/ir_mail/

ご登録いただきました情報は、IRメール配信サービスのみに使用します。

個人情報の取り扱いにつきましては、当社ホームページに記載しております

「個人情報保護方針」をご参照下さい

<https://www.inter-action.co.jp/privacy/>

お問い合わせ

株式会社インターアクション

社長室 経営企画チーム IR担当

神奈川県横浜市中区山下町2番地 産業貿易センタービル10階

TEL:045-263-9220

<https://www.inter-action.co.jp/inquiry/>

HPお問い合わせ画面よりお問い合わせ下さい

注意事項

本資料に記載されている情報には、将来の業績等に関する見通しが含まれております。これらの見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づいて当社グループにより判断されたものであり、様々な潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。実際の業績等は、今後の事業領域を取り巻く経済状況、市場の動向等の影響を受けるものであり、記載された見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご承知置き下さい。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、予めご了承ください。

事前の承諾なしに本資料に掲載されている内容の複製・転用等を行うことを禁止します。